

Commercio equo e solidale. Opportunità anche all'interno della grande distribuzione e nella ristorazione collettiva

Vetrine aperte al Sud del mondo

Conoscere le lingue straniere è fondamentale per lavorare nelle «botteghe»

A CURA DI
Carmen Morrone

Sono addetti alle vendite, anche se il loro compito è pure quello di raccontare la storia del prodotto, hanno rapporti diretti con i produttori di Africa, Asia e America Latina. Offrono anche servizi: incontri informativi per le scuole e viaggi e vacanze responsabili. Sono gli operatori del mercato equo e solidale: 5mila persone, di cui oltre un migliaio retribuiti.

L'equo e solidale è un circuito commerciale che punta a garantire migliori condizioni ai produttori e ai lavoratori svantaggiati che vivono in Africa, in Asia e in Sudamerica. Gli importatori occidentali, infatti, pagano un prezzo che consente di soddisfare i bisogni essenziali e un livello di vita dignitoso. Questo tipo di relazioni commerciali si sono affermate in Italia a partire dagli anni 90. All'inizio era una forma di volontariato, oggi è anche un lavoro. Nel 2006 il fatturato è stato di 100 milioni di euro, realizzato da 500 botteghe che vendono i prodotti del Sud del mondo e da una decina di centrali d'importazione. Non solo: alimentari, fiori e abiti si trovano anche in

oltre 5 mila punti vendita della grande distribuzione e sono sempre più le mense collettive con prodotti equi nei menu.

«Gli sbocchi lavorativi - spiega Gian Paolo Barbetta, docente dell'Università Cattolica - sono soprattutto nei negozi, più noti come botteghe del mondo. Qui le mansioni sono quelle dell'addetto alle vendite, che deve avere ottime doti comunicative e conoscere le lingue straniere. Poi ci sono i centri che importano i prodotti e li vendono all'ingrosso alle botteghe. In questo caso i profili lavorativi riguardano area commerciale, marketing, logistica». Si tratta di un lavoro che mette in contatto direttamente con le realtà del Sud del mondo, sia commerciali sia della cooperazione allo sviluppo che si occupano di tutela dei diritti e di promozione sociale. Per questo sono fondamentali una buona conoscenza, scritta e parlata, di una lingua straniera. «I contratti di lavoro sono per una

metà a tempo indeterminato e per l'altra di collaborazione - continua Barbetta -. Questi ultimi sono usati per attività d'informazione ed educazione svolta dai soci delle botteghe attraverso

progetti educativi in scuole e centri d'aggregazione. La retribuzione lorda annua per un addetto alle vendite va dai 16 ai 17 mila euro».

Ci si può occupare di mercato equo e solidale, come detto, anche nella grande distribuzione e nella ristorazione collettiva. Nei supermercati troviamo buyer che hanno ricevuto una formazione *ad hoc* per conoscere i prodotti e i relativi progetti di sviluppo. Lo stesso sta accadendo nelle realtà che gestiscono mense pubbliche e private.

«Un settore consolidato è quello delle nozze solidali - afferma Carlo Segalli, direttore generale di Ctm-Altromercato -. Non c'è più solo la vendita delle bomboniere, ma si organizzano liste nozze, banchetti con *catering* multietnici e lune di miele. In questo caso si organizzano viaggi che alternano momenti di relax a visite di laboratori artigianali sostenuti da progetti del mercato equo». Ctm-Altromercato, la centrale d'importazione più importante in Italia, conta 200 dipendenti e 120 soci che hanno 320 punti vendita. «A una centrale d'importazione - dice Segalli - sono richiesti maggiori sforzi per

l'ideazione dei progetti di sviluppo che prevedono l'intrecciarsi di competenze economiche, legislative e di pianificazione».

Per prepararsi a lavorare nel mercato equo e solidale l'Università di Urbino da quattro anni propone il master di primo livello «Lavorare nel non profit, terzo settore e commercio equo».

«Il corso prevede una formazione interdisciplinare, concordata con gli enti che si occupano di mercato equo. Nell'arco delle edizioni passate il *placement* si è attestato all'80%» dice Gea Ducci, direttrice del master. Il bando della prossima edizione sarà pubblicato dopo l'estate.

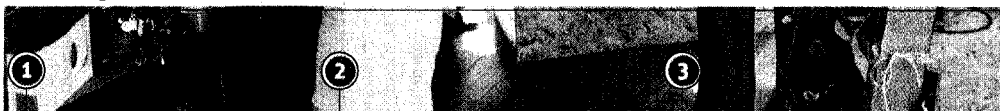
Corsi brevi, invece, a cura di **Fairtrade** TransFair Italia, consorzio per la certificazione dei prodotti e la concessione del marchio. Un week end, *full time*, a Fiesole, per "aprire bottega". In sei anni sono stati 300 gli allievi. «Diamo informazioni pratiche su come muovere i primi passi - spiega Glenda Spiller, responsabile formazione -. Alcuni partecipanti hanno avviato un punto vendita, altri hanno creato all'interno della loro attività commerciale, culturale o sportiva, un angolo dedicato a questi prodotti».



LE LEGGI REGIONALI

In Toscana, Liguria, Umbria e Abruzzo il commercio equo e solidale ha una regolamentazione regionale. Prima in ordine di tempo la Toscana con la legge 37/2005, a seguire l'Abruzzo con la legge 7/2006, infine l'Umbria con la legge 3/07 e da ultima la Liguria con la legge 32/07. Garantire il consumatore, tutelare le organizzazioni e promuovere i prodotti sono i tratti comuni. «Sono testi condivisi con le organizzazioni del settore – spiega Gaga Pignatelli, presidente di Agices-assemblea generale del commercio equo e solidale – e si caratterizzano per dare alcune definizioni e per invitare amministrazioni e istituzioni a porre in essere azioni a favore di questo tipo di commercio: campagne di sensibilizzazione e promozione del consumo di prodotti ad esempio negli stessi uffici pubblici». L'associazione, che è depositaria della Carta italiana dei criteri del commercio equo e solidale e che gestisce il Registro italiano organizzazioni di commercio equo e solidale, è stata anche fra i promotori della proposta di legge nazionale presentata, sia al Senato che alla Camera, che non ha visto la luce. Pronte a pubblicare una legge in materia di mercato equo e solidale sono Lombardia, Piemonte, Veneto e Lazio.

La fotografia del settore



I negozi

Secondo una ricerca dell'Università Cattolica sono 500 botteghe del mondo, otto le centrali di importazione e 5.100 punti vendita nella Gdo

La rete sul territorio

Il 38% delle botteghe sono localizzate nel Nord-Ovest, il 22,5% nel Nord-Est, il 18,7% nelle regioni del Centro e il 20,8% nel Mezzogiorno

Fatturato e occupati

Nel 2006 il commercio equo e solidale ha avuto un giro d'affari di 100 milioni: gli occupati sono un migliaio, di cui il 63% assunto con contratto del commercio

La storia. Il business etico di un ex manager di Nokia

«Metodi antichi ma stiamo sul mercato»

Pazienza, costanza, buone idee e fortuna. Non è un proverbio antico, è la ricetta che ha reso possibile il successo di Esprit Equo di Roma, la bottega equa e solidale aperta nel pieno centro di Roma nel settembre 2005. «La prima cosa che gli aspiranti colleghi devono sapere è che aprire una bottega del mondo è un'attività commerciale soggetta a diritti, doveri e oneri relativi: dal punto di vista burocratico non conta il risvolto sociale». Secondo Hassan Bajai, che insieme alla moglie Laura Saponaro gestisce Esprit Equo, «il commercio equo e solidale può essere una realtà economicamente sostenibile che vive in mezzo al mercato come qualunque attività se gestita con continuità e professionalità». Da qui anche la scelta di posizionarsi a pochi passi dal Pantheon tra *boutique* d'alta moda. Hassan e Laura hanno lasciato i loro "posti fissi" per aprire la loro bottega.

Lui, 45 anni, marocchino, era manager del gruppo Nokia. Lei, 41 anni, italiana, era collaboratrice della Ong Terra Nuova. «Abbiamo deciso dopo aver fatto un'analisi di mercato, ma anche rischiando» racconta Hassan. La sfida è stata vinta con la creazione di una linea di cosmesi a base di olio d'argan che in Marocco dà lavoro ad alcuni laboratori che hanno riscoperto tecniche antiche di lavorazione di questa pianta del deserto. Esprit Equo l'anno scorso ha fatturato 100mila euro, il doppio dell'investimento iniziale. «I margini sono bassi - conclude Hassan -: bisogna essere intraprendenti e lavorare molto. Ora vendiamo la linea cosmetica a 200 botteghe in Italia e la esportiamo anche in Francia e in Belgio».



In coppia. Hassan Bajai, 45 anni, e la moglie Laura Saponaro